

## “La tecnología está en el ADN de Euroval”

Entrevista a José Vázquez, presidente de Euroval, que hace balance del primer trimestre del año y explica las líneas trazadas por la compañía para afrontar la situación actual.

José Vázquez, presidente de Euroval, se muestra satisfecho con el inicio de 2020 tras un aumento considerable en la facturación en comparación con el primer trimestre del año anterior, a pesar de rozar en el último tramo los efectos de la pandemia. Frente al panorama actual, la firma ya ha tomado las medidas necesarias para seguir ofreciendo a sus clientes sus servicios de la misma manera que hasta ahora.

**Metros<sup>2</sup>: ¿Cómo ha evolucionado la facturación de Euroval en el primer trimestre del año?**

**José Vázquez:** Por encima de las expectativas. A pesar de la pandemia, nuestra facturación ha crecido un 20% sobre el mismo período del año anterior, si bien la última quincena de marzo, como no podía ser de otra manera, ha resultado muy floja. Se trata de un incremento muy superior respecto a nuestra previsión para todo el año, que era del 12%, si bien ya la hemos revisado a la baja. En base a la información de que disponemos hasta el momento, estimamos que acabaremos con unas ventas entre un 20 y un 25% inferiores a las del pasado año.

**Metros<sup>2</sup>: ¿El negocio ya está acusando los efectos de la Covid-19?**

**J.V.:** Sí y claramente. Desde el mes de abril, los encargos han disminuido de manera significativa en todos los segmentos en los que trabajamos, ya sea entidades financieras, clientes directos o instituciones. En el caso de los activos bancarios seguimos manteniendo un buen nivel de ventas porque se corresponden con encargos previos al estado de alarma, mientras que en el de los clientes directos ya notamos un descenso que, sin lugar a dudas, se acentuará en los meses venideros. Una tendencia que esperamos que comience a invertirse en el último trimestre del año.

**Metros<sup>2</sup>: ¿Cómo ha enfrentado Euroval esta crisis?**

**J.V.:** Desde su inicio nuestra primera preocupación ha sido mantener la actividad de la plantilla, lo que hemos conseguido sencillamente gracias al teletrabajo porque ya estábamos preparados para ello. Esto nos ha permitido continuar desde el primer día las tareas de nuestros servicios centrales, que coordinan las áreas de gestión, control y supervisión. Por su parte, la red de tasadores, más de 400, ha tenido que enfrentarse a unos

problemas específicos derivados no solo de las limitaciones impuestas por el estado de alerta, sino también de las exigencias de los clientes. Aun así, seguimos operando en toda España y nuestra red de tasadores ya está plenamente normalizada.

**Metros<sup>2</sup>: Superados estos problemas iniciales, ¿cuál es la estrategia de la firma a corto plazo?**

**J.V.:** La estrategia a corto plazo pasa por seguir manteniendo nuestra actividad, ayudando y tutelando a la red de tasadores con el apoyo de herramientas informáticas y de geoestadística que faciliten su labor.

**“Los trabajos para las entidades financieras suponen en torno al 70% de los ingresos totales de la compañía. Los servicios que más demandan son los de valoración hipotecaria y de sus activos de balance”.**

Hay que tener en cuenta que nuestro supervisor, el Banco de España, ha pedido a todas las tasadoras mucha prudencia en los informes y en un contexto tan incierto como el actual es obvio que tenemos que tener un comportamiento muy prudente. No obstante, creo que tras el verano empezaremos a retomar hacia una nueva normalidad, si bien dudo que vaya a ser la misma que la que teníamos antes de la crisis.

**Metros<sup>2</sup>: Esta crisis está impulsando la transformación tecnológica de muchas compañías. ¿También en Euroval?**

**J.V.:** El uso intensivo de las nuevas tecnologías es una de las señas de identidad de nuestra compañía. La tecnología está en el ADN de Euroval. De hecho, desde hace dos años estamos inmersos en una profunda renovación tecnológica. Es una transformación que abarca todas las áreas de la compañía, desde la gestión operativa y la relación con los clientes hasta la elaboración de los diferentes informes especializados. Se trata de un proyecto muy ambicioso, que va a suponer una inversión de más de tres millones de euros y del que ya hemos completado dos terceras partes. Antes del verano esperamos finalizar todo lo relacionado con la gestión operativa de la compañía para continuar con la implementación del resto de desarrollos



José Vázquez, presidente de Euroval.

tecnológicos basados en inteligencia artificial, big data y nuevos algoritmos de cálculo para trabajos determinados como valoraciones masivas, sistemas AVM y valoraciones automatizadas de grandes carteras de activos.

**Metros<sup>2</sup>: ¿Qué servicios son los más demandados por los clientes de la compañía?**

**J.V.:** En nuestro caso, los trabajos para las entidades financieras suponen en torno al 70% de los ingresos totales de la compañía y los servicios que más habitualmente demandan son los de valoración hipotecaria y de sus activos de balance, que el Banco de España y el Banco Central Europeo obligan a valorar periódicamente. En lo que respecta a la valoración hipotecaria, estamos constatando una creciente demanda de servicios complementarios, como el project monitoring o el asesoramiento en procesos de due diligence. Además de los anteriores, también realizamos otros orientados al control de la actividad propia de las entidades financieras, como es la supervisión de sus informes.

**Metros<sup>2</sup>: ¿Cómo cree que evolucionará la producción residencial y el precio de las viviendas?**

**J.V.:** En lo que se refiere a la vivienda nueva, esta seguirá desarrollándose conforme a la previsión que tenía antes del parón de la actividad económica. Como además se trata de operaciones que en su mayoría ya están pre contratadas no creo que acuse variaciones significativas. El resto del mercado, que antes de la crisis ya suponía en torno al 85%, se va a restringir bastante. ¿En qué porcentaje? A día de hoy es imposible decirlo, pero es evidente que el número de operaciones de compraventa ya está decreciendo. Naturalmente, este panorama no es extensible ni al conjunto del territorio nacional ni a todas las tipologías, pero es de esperar que sea más acusado en la vivienda usada y más intenso en las pequeñas ciudades que en las grandes urbes, donde la demanda se recuperará aunque muy lentamente.